

## W01 / MOOC EXPORTER

---

### Vous avez deux solutions pour étudier un programme de formation MOOCS

**1/** Vous voulez vous former pour **progresser à titre personnel**. Vous n'avez pas besoin de prouver que vous vous êtes formé. **Souscrivez un abonnement** et formez vous à votre rythme . Vous avez accès 56 programmes MOOCs, mais aussi aux 1300 formations 24h/24 pendant la durée de votre abonnement. Vous pouvez étudier les formations « au fil de l'eau » en choisissant les formations qui vous intéressent.

**2/** Vous voulez obtenir un ou des **certificat(s) de formation**, prouvant que vous vous êtes formé et avez acquis des connaissances validées par un ou des examen(s). **En savoir plus**

Voir quelques extraits en format texte

#### **Objectifs du mooc Exporter :**

Les entreprises françaises n'exportent pas assez.

Ce programme de formation a po.ur objectifs de :

- former aux principaux mécanismes qu'il faut maîtriser pour exporter
- former aux principaux marchés de la France ( En Europe :Allemagne, Italie, Espagne, Angleterre, etc. et hors d'Europe : Maghreb, USA, Japon, etc.

#### **Public visé du mooc Exporter :**

Dirigeants d'entreprises, directeurs commerciaux, chargés de mission export, étudiants voulant se spécialiser en export.

#### **Experts formateurs du mooc Exporter :**

Consultants spécialisés dans le conseil à l'export + spécialistes des pays étudiés.

Nous vous rappelons que les abonnements de formation à [www.LaFormationPourTous.com](http://www.LaFormationPourTous.com) vous offrent la possibilité, quel que soit leur durée, d'accéder aux 1300 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 300H de vidéo au total). [Vous abonner.](#)

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) ou par téléphone du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h au 01.39.57.64.82



[L'essentiel de Exporter](#) // 13:29  
17 Experts de LaFormationPourTous.com



[Réaliser un diagnostic export](#) // 9:12  
Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom



[Elaborer un projet export](#) // 8:09  
Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils



[Déterminer un prix de vente export](#) // 8:53  
Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils



[Comment choisir un partenaire traduction pour se lancer à l'export](#) // 16:18  
Alice Judéaux - Conseil et accompagnement pour le développement export - TradOnline



[Le développement commercial à l'international : les bonnes pratiques](#) // 9:37  
Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[Le développement commercial à l'international : les pièges à éviter](#) // 14:54  
Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[Les dispositifs de soutien public au développement international](#) // 8:18  
Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international - Expansio



[Les Français sont-ils vraiment arrogants ?](#) // 8:46  
Catou Faust - Experte en management Interculturel - Mondialink



[Les outils du commerce international](#) // 13:44  
Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[Les règles juridiques de l'exportation](#) // 19:30  
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires -membre de Lex in IT



[Vendre à l'international : les Incoterms](#) // 10:48  
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[Les règles juridiques pour vendre et se développer en Europe](#) // 16:21  
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[L'assurance prospection](#) // 9:24  
Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international - Expansio



[Les techniques de paiements à l'international](#) // 10:24  
Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom



[Le statut d'opérateur économique agréé](#) // 6:06  
Madame Martin - Inspectrice - Direction régionale des Douanes



[Le crédit d'impôts et les aides régionales pour le développement à l'international](#) // 8:21  
Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international - Expansio



[Exporter en Grande-Bretagne](#) // 23:52  
Sixtine de Naurois - Consultante en management interculturel - Aïdemo Consulting



[Exporter ou s'implanter en Allemagne](#) // 10:17  
Petra Kuhn - Avocate - Lex In It



[Exporter vers l'Allemagne](#) // 17:20  
Nicole Lafrasse-van den Assem - Experte en export - Emerod et ExpertsInEurope



[Les différentes règles juridiques pour s'implanter ou exporter en Allemagne](#) // 20:53  
Gabrielle Dressler - Avocate Spécialisée en Droit allemand - Lex In It



[Exporter vers la Belgique](#) // 14:29  
Nadine Verschelden - Conseil en management interculturel - Aïdemo Consulting



[Exporter vers la Suisse](#) // 6:07  
Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils



[Exporter vers l'Italie](#) // 22:47  
Gaii Giulio - Expert en accompagnement commercial - Ramark



[Les aspects juridiques pour exporter vers l'Italie](#) // 16:07  
Luca Membretti - Droit des affaires, Relations d'affaires France Italie - Lex In It



[Exporter en Espagne](#) // 23:51  
Philippe Arraou - Conseil à l'implantation et à l'export - EUROSUD



[Vendre aux Pays-Bas](#) // 16:53  
Nicole Lafrasse-van den Assem - Experte en export - Emerod et ExpertsInEurope



[Se préparer à vendre en Pologne](#) // 9:31  
Ewa Kaluzinska - Avocate en droit international des affaires - Lex In It



[Comment exporter en Pologne ?](#) // 10:05  
Ewa Kaluzinska - Avocate en droit international des affaires - Lex In It



[Vendre en Pologne](#) // 19:28  
Maryline Bertheau-Sobczyk - Accompagnement PME pour implantation en Pologne - Valians International



[Les modalités juridiques de l'export ou de l'implantation en Russie](#) // 17:29  
Ewa Kaluzinska - Avocate au Barreau de Montpellier et conseil d'entreprises à l'international - Lex In It



[Le Marché Russe](#) // 10:57  
Ewa Kaluzinska - Avocate au Barreau de Montpellier et conseil d'entreprises à l'international - Lex In It



[Prospecter et vendre aux USA // 15:42](#)  
Nicolas Waton - Expert USA - NW Tech



[Se préparer à exporter aux USA // 12:12](#)  
Nicolas Waton - Expert USA - NW Tech



[Exporter et s'implanter au Canada // 27:38](#)  
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[Négocier au Moyen Orient et Afrique du Nord // 8:47](#)  
Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom



[Exporter vers l'Afrique // 20:14](#)  
Thierry de Bodard - Expert Afrique / Europe



[Exporter vers le Maroc // 9:24](#)  
Lamia Allouli - Expert-comptable et commissaire aux comptes - ILA Consulting



[Exporter et vendre en Corée du Sud // 22:00](#)  
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[Exporter vers le Japon // 15:33](#)  
Philippe Huysveld - Consultant en affaires Europe - Japon - Philippe Huysveld-GMBC